

Beschreibung

Themen wie Globalisierung und Digitalisierung haben dazu geführt, dass Unternehmen auf der ganzen Welt einfacher und schneller miteinander verglichen werden können und dadurch zunehmend im Wettbewerb zueinander stehen. Um weiterhin erfolgreich zu sein, brauchen Unternehmen eine klare und starke Positionierung am Markt, Sichtbarkeit bei der richtigen Zielgruppe und eine durchgängige Customer Journey für Neu- und Bestandskunden. Für eine effektive Marktbearbeitung muss daher das „Silo-Denken“ in Vertrieb und Marketing aufgebrochen und beide Bereiche zu einer strategischen Einheit entwickelt werden.

Die Teilnehmer/innen des Seminars lernen, wie Prozesse und Strukturen in Vertrieb und Marketing bereichsübergreifend zusammengeführt und weiterentwickelt werden können, um den Unternehmenserfolg nachhaltig zu steigern. Außerdem wird im Seminar aufgezeigt, wie eine Ausrichtung an der Customer Journey gelingen kann und warum dies von großer Bedeutung für die Kundenzufriedenheit ist.

Zusammenarbeit von Vertrieb und Marketing auf Basis bereichsübergreifender Prozesse und Strukturen

Zielgruppe

Das Seminar richtet sich an Geschäftsführer und Führungskräfte aus den Bereichen Vertrieb und Marketing, die ihre Kenntnisse und Fähigkeiten in Bezug auf die Zusammenarbeit beider Abteilungen verbessern möchten.

Inhalt

- Vergleich Ist- und Soll-Situation in den Bereichen Vertrieb und Marketing
- Wesentliche Bestandteile einer Vertriebs- und Marketingstrategie
- Zielgruppenspezifische Ansprache und Kommunikation zur Steigerung der Sichtbarkeit
- Möglichkeiten zur Generierung von Interessenten (Leads)
- Entwicklung von Interessenten zu Neukunden (Leadmanagement-Prozess)
- Aufbau eines Sales-Funnels
- Effektive Bestandskundenbetreuung zur Ausschöpfung vorhandener Potentiale
- Zusammenarbeit von Vertrieb und Marketing auf Basis bereichsübergreifender Prozesse und Strukturen

Abschluss

- IHK-Bescheinigung

Veranstaltung online ansehen



https://www.ihkademie-sbh.de/weiterbildung/details/gemeinsam-zum-erfolg-vertrieb-und-marketing-als-strategische-einheit-vollzeit_117297

Kurs-Nr. VVMSE-244

Standort und Termin

MI

13

NOV 2024

13. November 2024

Villingen-Schwenningen
Vollzeit

Termin details

09.00 - 17.00 Uhr

Investition

€ 329,-
inkl. Unterlagen

Ansprechpartnerin



Aileen Höfner

☎ 07721 922-311

📠 07721 922-9311

✉ hoefner@vs.ihk.de

Veranstaltungsort

IHK Akademie

Albert-Schweitzer-Str. 7
78052 Villingen-Schwenningen



Dozenten

- Tabea Barho
- Steffen Fritz

Förderungen

- ESF Förderung

Das könnte Sie interessieren

- Sales Manager (IHK) (m/w/d) - Vollzeit
- Vertriebsleiter (IHK) (m/w/d) - Vollzeit

